53

ACTION REPRISE

TRANSMISSION D'ENTREPRISES

MAI / JUIN 2015

RHÔNE-ALPES AUVERGNE BOURGOGNE PACA

Evènement
Le Salon Des Entrepreneurs Lyon 2015

Côté Fiscalité
Impôt Sur la Fortune
Par Philippe REBATTET
et Me Jean-Philippe ANDRIOT

Côté Juridique
Baux commerciaux : le rendez-vous manqué de la protection des locataires
Par Denis QUENSON

Veiller à la bonne rédaction des clauses de cession forcée et de cession conjointe
Par Henri-Louis DELSOL

Plus de 40 offres d'affaires à reprendre

TPE PME IMMOBILIER

CESSION & REPRISE

Confidentialité Savoir-faire Efficacité

Retrouvez nos annonces sur le site www.actionreprise.com

ACTION REPRISE

TRANSMISSION D'ENTREPRISES

La diffusion ACTION REPRISE ---------- p.2

Cession TPE PME Annonces ---------- p.3

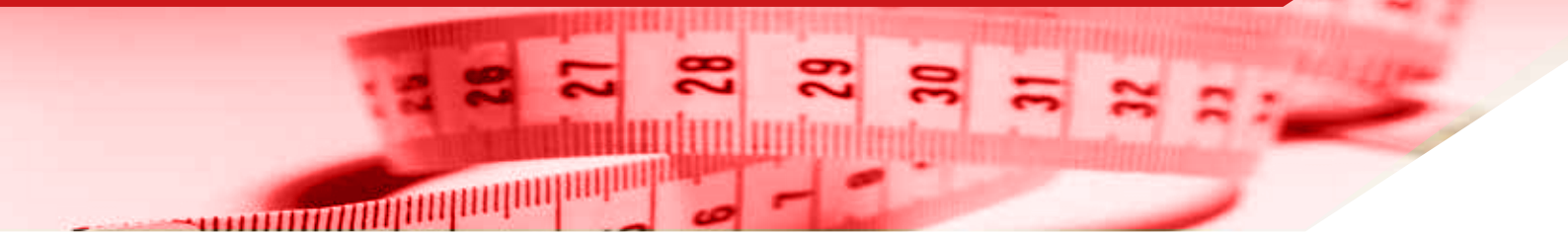
Côté Juridique - Baux commerciaux : le rendez-vous manqué de la protection des locataires ---------- p.8

Côté Juridique - Veiller à la bonne rédaction des clauses de cession forcée et de cession conjointe -------- p.10

Evènement - Le Salon des Entrepreneurs 2015 ---------- p.12

Côté Fiscalité - L'impôt de solidarité sur la fortune ---------- p.14

CONFIDENTIALITE SAVOIR-FAIRE EFFICACITE



La revue ACTION REPRISE paraît tous les deux mois
Elle est habilitée à publier des annonces commerciales

ACTION REPRISE
128 bis, rue Jean Moulin 69300 CALUIRE
Tél : 04 78 08 54 15 Fax : 04 89 12 06 39
Mail : infos@actionreprise.com
Site internet : www.actionreprise.com

Directeur commercial : Loïc SABBAT
Responsable de la publication : Xavier ALVARO
Secrétaire de rédaction : Alexandre MELLADO
Imprimeur : Imprimerie CHIRAT
744, rue de Sainte Colombe, 42540 Saint-Just-la-Pendue
Crédit Photo : Business Art
infographie : ACTION STUDIOCOM

Pour diffuser votre annonce, joindre notre service commercial.

N° 0 811 032 415

prix d'un appel local

Mail : infos@actionreprise.com

ACTION REPRISE est diffusé :

ACTION REPRISE est aussi diffusé à plus de 5 000 chefs d'entreprise et repreneurs potentiels de la région.

TPE / PME

Réf 53071 T - 69 - A définir

BE FLUIDES ÉCONOMIE DE LA CONSTRUCTION

69. Cession perspective retraite bureau d'études fluides et économie de la construction. Clientèle secteur public (30 % CA) et privé (70% CA). Organisation structurée et efficace. Carnet de commandes supérieur à 6 mois.

Savoir faire reconnu. Accompagnement possible.

CA HT : 500 000 € **Effectif :** 4 personnes
Structure juridique : société
Locaux : 125 m²
Type de cession : 100% des titres
Repreneur : personne morale ou physique
Prix souhaité : à définir

Réf 53033T - 01 - A définir

FABRICATION ENTRETIEN MACHINES SPECIALES

01. Cession perspective retraite entreprise de conception, réalisation et entretien de machines spéciales dans le domaine agroalimentaire.

Savoir faire spécifique et reconnu dans un secteur de niche. Clientèle très fidèle, nationale et européenne (agent à l'export). Accompagnement assuré.

CA HT : 1 700 000 € **Effectif :** 6 personnes
Structure juridique : SARL
Locaux : 200m² bureaux + 600 m² atelier, agrandissement possible
Type de cession : titres
Repreneur : personne morale ou physique
Prix souhaité : à définir

Réf 53200T - RhA - A définir

FABRICATION CONFISERIES REGIONALES

Rhône Alpes. Cession perspective retraite entreprise de fabrication de confiseries régionales. Ancienneté et notoriété importantes. Locaux et équipements récents et performants. Ventes (pro et particuliers) par différents canaux dont deux surfaces commerciales.

CA HT : 600 000 € **Effectif :** 6 personnes
Structure juridique : société
Locaux : 600m² + 120 m² bureaux
Type de cession : titres + murs
Repreneur : personne morale ou physique
Prix souhaité : à définir

Réf 50067T - 69 - 160 000 €

NEGOCE MATERIEL AUDIOVISUEL POUR FORMATION

69. Cession cause retraite entreprise vente matériel audiovisuel pour la formation. Distributeur exclusif du leader mondial.

Secteur technique de niche.

Clientèle secteur public, contrats maintenance (10% CA).

CA HT: 750 000 € **Effectif :** 4 personnes
Structure juridique : SARL
Type de cession : parts sociales
Repreneur : idéal société informatique
Prix souhaité: 160 000 €

Réf 51069T - Est Lyon - 700 000 €

NEGOCE EQUIPEMENTS INDUSTRIELS

Est Lyonnais. Cession perspective retraite entreprise de vente d'équipements pour l'industrie plastique (presses à injecter, extrudeuses, souffleuses, systèmes de refroidissement, accessoires périphériques, pièces détachées), neufs et occasions SAV. Filiales Algérie et Tunisie. Clientèle récurrente. 80% du CA réalisé à l'export Afrique, Europe, Asie. Accompagnement assuré.

CA HT : 3 000 000 € **Effectif :** < 5 personnes
Structure juridique : SARL
Locaux : 2200 m² sur 3 travées avec pont + 250 m² bureaux, offrant une large capacité de stockage
Loyer : 8 500 € / mois
Prix souhaité : 700 000 € pour le fonds

Réf 52032T - 69 – 200 000 €

MAINTENANCE/INSTALLATION MATERIEL RESTAURATION PROFESSIONNELLE

Cession entreprise maintenance (80%) et installation (20%), de froid (60%) et chaud (40%) de matériel de restauration professionnelle (100 à 10 000 rationnaires par jour). Clientèle publique et privée, assez récurrente. Accompagnement assuré.

CA HT : < 1 000 000 € **Effectif :** 11 personnes
Structure juridique : société
Type de cession : 100% des parts sociales
Repreneur : personne morale ou physique
Prix souhaité : 200 000 €

Réf 52034T - 38 - A définir

FABRICATION PRODUITS FONDERIES

38. Cession perspective retraite entreprise de fabrication de produits pour fonderies. Savoir faire reconnu, marché peu concurrentiel. Clientèle récurrente. Accompagnement assuré.

CA HT : 1 000 000 € **Effectif :** 12 personnes
Structure juridique : société
Locaux : 2200 m² couverts
Type de cession : titres + bâtiments possible
Repreneur : personne morale ou physique
Prix souhaité : à définir

Réf 53036T - 01 - A définir

EBENISTERIE MENUISERIE

01. Cession perspective retraite entreprise de fabrication de cuisines sur mesures, dressings, meubles et menuiseries sur mesures. Savoir faire reconnu. Situation favorable pour un développement. Accompagnement assuré.

CA HT : 350 000 € **Effectif :** 3 personnes
Structure juridique : société
Locaux : 900m² (show room + atelier) + hangar 550 m²
Type de cession : titres
Repreneur : personne morale ou physique
Prix souhaité : à définir

Réf 53038T - 01 - 650 000€

SOCIETE DEPÔT VENTE

01. Cession cause activité dépôt vente (franchise).
Possibilité de cession des murs uniquement, belle situation, en zone industrielle.

CA : 550 000 € **Effectif :** 2 personnes
Structure juridique : société
Locaux : 1050 m² sur 2700 m² terrain, possibilité agrandissement 400 m²
Type de cession : murs + activité (si souhaité)
Repreneur : personne morale ou physique
Prix souhaité : 650 000 € (murs)

Vous êtes intéressés par une annonce
Ecrivez-nous sous référence
par mail à : infos@actionreprise.com

TPE / PME

Réf 50071 T - RhA - à définir

SCIERIE
Rhône Alpes. Cession perspective retraite scierie, spécialisée dans le Douglas. Sciage de qualité destiné au rabotage. Séchage. Savoir-faire important. Clientèle diversifiée et récurrente. Située dans un massif important pour l'approvisionnement.
CA HT : > 1 500 000 € **Effectif :** 7 personnes
Structure juridique : société
Type de cession : titres
Locaux : 3 hectares terrain dont 3000 m² couverts.
Loyer : 50 000 € /an
Prix souhaité: à définir

Réf 45072T - RhA - 400 000 €

FABRICATION DE MOULES METALLIQUES
Rhône Alpes. Cession cause retraite société conception et fabrication de moules (interne + sous-traitance). Clientèle fortement récurrente. Entreprise structurée, équipe fiable. Accompagnement assuré
CA HT : > 1 300 K€ **Effectif :** +/- 10 personnes
Structure juridique : SARL
Locaux : 910 m² dont 140 m² de bureaux sur terrain de 1 200 m²
Loyer : 3 400 € /mois
Type de cession : 100% des titres
Repreneur : personne morale ou physique
Prix souhaité : 400 000 €

Réf 50073 T - 69 - 280 000 €

MAINTENANCE FABRICATION APPAREILS DE LEVAGE
69. Cession perspective retraite entreprise d'entretien, réparation, maintenance (80 % CA) et fabrication (20% CA) de ponts roulants, portiques, potences. Clientèle diversifiée et récurrente. Accompagnement assuré.
CA HT : 500 000 € **Effectif :** 2,5 personnes + sous-traitant
Structure juridique : SARL
Type de cession : parts sociales
Locaux : atelier 300 m² + 35 m² bureau, en location
Loyer : 2200 € /mois
Prix souhaité : 280 000 €

Réf 51044T - 69 - à définir

FORMATION ET CONSEIL EN INFORMATIQUE
69. Cession perspective retraite, entreprise de formation et conseil en informatique professionnelle, plus de 23 ans d'existence. Clientèle diversifiée publique et privée, grands comptes
CA HT : < 200 000 € **Effectif :** 2 personnes + réseau d'indépendants
Locaux : 100 m² (bureau + 3 salles de formation)
Loyer : 1.600 € HT/ mois charges et taxes locatives comprises
Structure juridique : SARL
Type de cession : fonds de commerce ou parts
Repreneur : personne morale ou physique du secteur
Prix souhaité : à définir

Réf 53077T - 69 - 110 000 €

GROSSISTE FRUITS ET LEGUMES LOCAUX ET BIO
Cession entreprise grossiste fruits et légumes bio et issus de l'agriculture locale à destination des collectivités locales. Clientèle fidèle. TPE à forte notoriété présente sur le bassin lyonnais depuis 5 ans.

CA HT : > 120 000 € **Effectif :** 1 personne
Structure juridique: SARL
Type de cession : 100 % parts ou fonds de commerce
Repreneur : indifférent
Prix Souhaité: 110 000 €

Réf 53076 T - RhA - A définir

SOCIETE DE SALAISON
Rhône Alpes. Cession perspective retraite entreprise de fabrication de charcuterie régionale, adaptée aux rayons coupe et libre service. Clientèle (professionnels) récurrente.
Outil de production récent et performant.
Accompagnement possible.
CA HT : > 2 000 000 € **Effectif :** < 15 personnes
Structure juridique : société
Locaux : 1000 m² sur 2700 m² de terrain
Type de cession : titres
Repreneur : personne morale ou physique
Prix souhaité : à définir

Réf 54047T - 69 - 350 000 €

ENTREPRISE DE TAXIS
69. Cession fonds de commerce transports de personnes. 80% du CA sous contrats (CPAM, assurances etc.) + sociétés et personnes physiques fidèles. 2 chauffeurs de taxi + 1 chauffeur transport public de personnes à reprendre.
CA HT : 500 000€ **Effectif :** 5 personnes
Structure juridique : EIRL
Locaux : 85 m², cession murs possible
Loyer : 1350 €/mois
Type de cession : Fonds de commerce
Repreneur : personne morale ou physique
Prix souhaité : 350 000 €

Réf 47074 T - 69 - 120 000 €

EDITION MULTIMEDIA
69. Cession cause retraite entreprise média web : annuaire, référencement internet, articles de presse, réseaux sociaux, newsletter avec publi-reportages et bannières publicitaires, e-mailings, etc. Chiffre d'affaires en grande partie récurrent. Bon indice de notoriété, partenariat avec de nombreux médias. Création 2003.
CA HT : 140 000 € **Effectif :** 2 personnes
Structure juridique : Société
Type de cession : parts sociales
Repreneur : personne morale ou physique
Prix souhaité : 120 000 €

ACTION REPRISE
TRANSMISSION D'ENTREPRISES
est en contact avec de nombreux repreneurs qualifiés.
Si vous voulez vendre votre entreprise, contactez-nous!
N° 0 811 032 415
prix d'un appel local

TPE / PME

Réf 53051T - 01 - 200 000 €

FABRICATION PISCINES

01. Cession perspective retraite entreprise de fabrication et vente de structures de piscines. La société ne réalise pas la pose. Clientèle de particuliers, hôtels, campings.
Produits propres brevetés. Possibilité de développement.
Accompagnement possible.

CA : 500 000 € **Effectif :** 4 personnes
Structure juridique : société
Locaux : 550 m²
Type de cession : fonds de commerce
Repreneur : personne morale ou physique
Prix souhaité : 200 000 €

Réf 53052 T - 01 - A définir

SOCIETE DE NETTOYAGE

01. Cession cause retraite entreprise de nettoyage.
Clientèle sous contrats, spécialiste des résidences de tourisme en stations de sport d'hiver. Possibilité de développement.
Accompagnement assuré.

CA : < 1 000 000 € **Effectif :** < 20 personnes CDI
Structure juridique : SARL
Locaux : 100 m²
Type de cession : 100% des parts sociales
Repreneur : personne morale ou physique
Prix souhaité : à définir

Réf 40081T - Auvergne - 350 000 €

FABRICATION NEGOCE CUIRS FOURRURES

Auvergne. Entreprise de fabrication et commerce de vêtements en cuirs et fourrures. Activité soutenue, cession pour cause de départ à la retraite. Excellente réputation. Très forte notoriété.

CA HT : 1000 000 € **Effectif :** < 10 personnes
Structure juridique : société
Type de cession : titres de société ou fonds de commerce
Repreneur : indifférent
Prix souhaité : 350 000 €

Réf 51081T- Auvergne - 170 000 €

TRANSFORMATION ET CONSERVATION DE VIANDES DE BOUCHERIE

Auvergne. Cession perspective retraite entreprise de transformation, conservation, vente de viandes de boucherie, particulièrement spécialités régionales. Clientèle de professionnels en grande partie. Matériel récent et de bonne qualité, véhicule réfrigéré. Accompagnement possible.

CA HT : < 500 000 € **Effectif :** 4 personnes
Loyer : 820 €/ mois
Structure juridique : société
Type de cession : parts sociales
Repreneur : personne morale ou physique
Prix souhaité : 170 000 euros

Réf 41082 T - Auvergne - 150 000 €

FABRICATION DE PARQUETS ASSEMBLES

Auvergne. Cession cause retraite entreprise fabrication parquets assemblés. Très important savoir faire, majeure partie de la pose sous-traitée. Possibilités de développement très importantes, forte demande internationale. Position leader sur internet (dans son domaine).

CA HT : > 300 000 € **Effectif :** 5 personnes
Structure juridique : SARL
Type de cession : parts sociales
Repreneur : personne physique ou morale
Prix souhaité : 150 000 €

Réf 51056T - 63 - A définir

CARRELAGE/MARBRERIE

63. Cession perspective retraite entreprise de fourniture et pose de carrelage (80%) et façonnage de marbre (20%). Bonne réputation, possibilités de développement, personnel autonome, accompagnement assuré.

CA HT : < 600 000 € **Effectif :** 5 personnes
Locaux : 80 m² de bureaux et 400 m² d'atelier sur un terrain de 2 500 m²
Loyer : 3 000 €/ mois
Structure juridique : société
Type de cession : fonds de commerce ou parts sociales
Repreneur : personne morale ou physique
Prix souhaité : à définir

Réf 52076 T - Bourgogne - A définir

COUVERTURE ZINGUERIE DESAMIANTAGE

Sud Bourgogne. Cession cause retraite société spécialisée dans le désamiantage et l'entretien des toitures.
Parc d'échafaudages et matériel conséquents et en excellent état.
Clientèle secteur public et privé. Carnet de commandes et visibilité importants.

CA HT : > 2 500 K€ **Effectif :** > 15 personnes
Structure juridique : société
Type de cession : 100% des titres
Repreneur : personne morale ou physique
Prix souhaité : à définir

Réf 52058 T - 71 - A définir

MENUISERIE

71. Cession perspective retraite menuiserie plus de 35 ans d'existence. Equipement ok (commandes numériques etc.). Clientèle diversifiée. Excellente réputation.

CA HT : 1 500 K€ **Effectif :** < 10 personnes
Structure juridique : société
Type de cession : 100% des titres
Locaux : 1000 m² atelier, hangar 500 m², 2000m² terrain
Repreneur : personne morale ou physique du secteur
Prix souhaité : à définir

Vous souhaitez diffuser une annonce, ou une de nos annonces vous intéresse : contactez nous au

N° 0 811 032 415

prix d'un appel local

TPE / PME

Réf 41098 T - PACA - A définir

COURANTS FAIBLES
PACA. Cession cause retraite entreprise spécialiste courants faibles, installation et entretien alarmes, antennes, détection incendie, etc. Clientèle de professionnels exclusivement, très récurrente. Visibilité importante. Notoriété considérable.
CA HT : 1 700 000 € **Effectif :** +/- 12 personnes
Structure juridique : SARL
Type de cession : parts sociales
Repreneur : personne physique ou morale
Prix souhaité : à définir

Réf 50093T - 83 - 340 000 €

PLOMBERIE – CHAUFFAGE - CLIMATISATION
83. Vente entreprise installation de chauffage climatisation, plomberie sanitaire, dépannage et contrats d'entretiens. Excellente notoriété. Clientèle de particuliers principalement. Matériel et carnet de commandes ok. Potentiel de développement. Passage de relais assuré. Entreprise rentable et finançable.
CA HT : 700 000 € **Effectif :** 8 personnes
Structure juridique : SARL
Type de cession : fonds de commerce
Locaux : 380 m²
Loyer : 19 800 €
Repreneur : personne physique ou morale du secteur
Prix souhaité : 340 000 €

Réf 45095T - PACA - A définir

NEGOCE ENTRETIEN SECTEUR ALIMENTAIRE
PACA. Cession société de négoce, entretien et réparation d'équipements de production alimentaires et cuisines professionnelles. Clientèle récurrente de professionnels (boucheries, restaurants, GMS…). Savoir-faire important. Accompagnement possible.
CA HT : 1500 000 € **Effectif :** < 10 personnes
Structure juridique : SAS
Type de cession : titres
Repreneur : personne physique ou morale du secteur
Prix souhaité : à définir

Réf 39097 T - PACA - A définir

GROS ŒUVRE DU BATIMENT
Paca. Cession cause retraite entreprise gros œuvre du bâtiment. Gros œuvre du bâtiment + fondations spéciales. Rentabilité exceptionnelle, carnet de commandes très important.

CA HT : >15 000 000 € **Effectif :** >30 personnes
Structure juridique : société
Type de cession: parts sociales
Repreneur: personne morale ou physique du métier
Prix souhaité : à définir

Réf 41900 T - 06 - à définir

COMMERCE ACCESSOIRES MOTO
06. Cause départ retraite, cession activités d'accessoires moto, services rapides, casques, pneus, vêtements, divers. Bon matériel de réparation, bon matériel de gestion. Grande superficie commerciale, bon emplacement en banlieue commerciale grande ville. Affaire rentable avec un gros potentiel de développement.
CA HT : 600 000 € **Effectif :** 4 personnes
Structure juridique : SARL
Type de cession : parts sociales
Repreneur : tout public
Prix souhaité : à définir

Réf 50091T - 83 - 280 000 €

FORMATION
83. Sud Est VAR. Vente centre de formation spécialisé, leader sur son marché.250 à 300 clients fidèles, 1500 clients en portefeuille, secteur privé et public.Formateurs confirmés et polyvalents. Accompagnement assuré. Perspectives de développement.
CA HT : 500 000 € **Effectif :** 3 personnes + intervenants/vacataires
Structure juridique : SAS
Type de cession: titres
Locaux : 125 + 25 m²
Loyer : 1800 € HT
Repreneur : personne physique ou morale du secteur
Prix souhaité : 280 000 €

Réf 52064 T – 69 – A définir

ELECTRICITE
84. Cession entreprise d'installations électriques, courant faible, dépannage et quelques contrats d'entretiens, existante depuis plus de 20 ans. Clientèle de promoteurs (70%) et particuliers (30%). Personnel qualifié. Carnet de commandes important. Perspectives de développement. Accompagnement assuré.
CA HT : >1 000 K€ **Effectif :** < 15 personnes
Structure juridique : société
Type de cession : 100% des titres
Repreneur : personne morale du secteur exclusivement
Prix souhaité : A définir

Réf 46096 T - Outre Mer - 650 000 €

NEGOCE FABRICATION PRODUITS COSMETIQUES
Territoire Outre Mer. Cession cause autre activité, société de fabrication et négoce de gros produits cosmétiques, plus de 15 années d'existence. Distributeur exclusif produits fabriqués par l'entreprise et importés d'Europe en exclusivité. Marques déposées. Marge brute > 60 %. Equipe stable. Potentiel de croissance important.
CA HT : > 600 000€ **Effectif :** 3 personnes
Structure juridique : SARL
Type de cession : 100% des parts sociales
Repreneur : indifférent
Prix souhaité : 650 000 €

Réf 50098T - 83 - 225 000 €

NAUTISME
83 Var Est. Cession affaire de vente, location, gestion et entretien de bateaux de plaisance. Le fonds cédé comprend entre autres 4 bateaux d'occasion et une place au port en location. Possibilité de développement.
CA HT: 400 000 € **Effectif :** 3 personnes + saisonnier
Structure juridique : SARL
Type de cession : fonds de commerce
Locaux : 50 m²
Loyer : 1085 € HT
Repreneur : personne physique ou morale du secteur
Prix souhaité : 225 000 €

Vous êtes intéressés par une annonce
Ecrivez-nous sous référence
par mail à : infos@actionreprise.com

Partenaires Officiels

Rhône-Alpes Région | GRAND LYON la métropole | CCI RHÔNE-ALPES CCI LYON

2 & 3 JUIN 2015 | CENTRE DE CONGRÈS LYON

Un événement Groupe Les Echos

Salon des Entrepreneurs

Lyon Rhône-Alpes

L'ÉVÉNEMENT N°1 DES CRÉATEURS, STARTUPS & DIRIGEANTS D'ENTREPRISES

NOUVEAU !

SMALL BUSINESS TECH .com powered by VERISIGN

@SDEntrepreneurs #SalonEntrepreneurs

INVITATIONS salondesentrepreneurs.com | CODE INVITATION 1acr

Partenaires Associés

APCE | Direccte Rhône-Alpes | Groupe Caisse des Dépôts | bpifrance

Avec

Action Reprise Transmission d'entreprises

Médias Officiels

Les Echos | L'ENTREPRISE | LE PROGRÈS | TLM | Management | BFM BUSINESS

DOSSIER

Baux commerciaux : le rendez-vous manqué de la protection des locataires

La valeur patrimoniale des petits commerces dits « de proximité » repose essentiellement sur l'emplacement des locaux abritant leurs activités. Dans la majorité des cas, un bail commercial est conclu avec le propriétaire des murs.

La règlementation relative au bail commercial permet au commerçant de pérenniser son commerce. Le commerçant-locataire bénéficie d'un droit au renouvellement, c'est-à-dire du droit de se maintenir dans les lieux avec un loyer plafonné à l'expiration de son bail, dont la durée est généralement de 9 ans. Il bénéficie également du droit de céder son commerce, incluant notamment le bail de ses locaux.

L'idée s'est toutefois largement répandue qu'il était nécessaire de renforcer la protection des commerçants-locataires, confrontés à des baux commerciaux déséquilibrés en faveur des propriétaires.

L'adoption de la loi 18 juin 2014 « relative à l'artisanat, au commerce, et aux très petites entreprises », souvent désignée Loi Pinel, avait pour principal objectif de rééquilibrer les choses, en adoptant plusieurs mécanismes favorables aux locataires.

La pratique de la nouvelle loi permet déjà de constater l'échec de cet objectif. En adoptant des dispositifs trop complexes la loi nouvelle conduit à un statu quo, voir même à une régression des droits des locataires.

Plusieurs exemples illustrent ce constat.

Comme on l'a dit plus haut, le bail commercial permet à un commerçant de bénéficier d'un droit au renouvellement avec un loyer plafonné. Cependant, en cas d'amélioration notable de la zone commerciale dans laquelle se trouve le commerce, le propriétaire peut imposer à son locataire un loyer « déplafonné ».

Pour éviter au locataire d'être confronté à une augmentation insurmontable de loyer à l'expiration du bail, la loi nouvelle prévoit que le nouveau loyer « déplafonné » ne sera atteint que progressivement, en appliquant des paliers d'augmentation qui ne peuvent pas dépasser, pour une année, 10 % du loyer « acquitté » au cours de l'année précédente.

L'intention est louable, mais la loi nouvelle ne précise pas la manière dont doit être calculé ce plafond d'augmentation de 10 %. Comment calcul t'on le plafond si le locataire n'a pas « acquitté » la totalité de ses loyers durant l'année précédente ? Compte tenu de ces incertitudes, et puisque le nouveau dispositif n'est pas obligatoire, les rédacteurs des baux ont déjà pris l'habitude de prévoir des clauses par lesquelles le locataire renonce à l'application de ce mécanisme d'augmentation par paliers.

La loi nouvelle a également voulu protéger le locataire qui cède son fonds de commerce à un successeur. Dans cette situation, la pratique consistait à prévoir dans le bail que le commerçant-vendeur restait tenu débiteur des loyers impayés par son successeur.

Pour éviter à un commerçant d'être appelé en paiement, alors qu'il a cédé son fonds de commerce plusieurs années auparavant, la loi nouvelle prévoit désormais que cette garantie ne peut être invoquée par le bailleur que durant 3 ans à compter de la vente.

Le législateur a cependant imposé au propriétaire qui entend invoquer cette garantie d'informer le cédant de tout défaut de paiement de son successeur, dans un délai d'un mois suivant l'exigibilité de la somme concernée. Les propriétaires sont logiquement soucieux de ne pas

perdre leur garantie, au motif qu'ils n'ont pas informé l'ancien locataire dans le mois suivant l'incident de paiement. La pratique consiste ainsi à insérer dans le bail une clause prévoyant que le nouveau dispositif, qui n'est pas obligatoire, ne s'applique pas.

Le dénominateur commun à ces deux exemples est que la dérogation à la nouvelle loi n'est pas le fruit d'une volonté des propriétaires d'imposer à leurs locataires un bail commercial déséquilibré.

Dans leur grande majorité, les propriétaires sont d'abord soucieux d'entretenir de bonnes relations avec leurs locataires-commerçants. Un bailleur peut aisément comprendre la nécessité de ne pas imposer à son locataire une augmentation du loyer économiquement insurmontable à l'expiration du bail. Il peut également accepter que l'ancien locataire qui a vendu son commerce ne soit pas indéfiniment tenu au paiement des loyers impayés après à la vente.

Les nouveaux mécanismes proposés par le législateur sont cependant si complexes que les bailleurs les écarteront systématiquement dans le contrat, non pas pour accabler leurs locataires, mais par peur de commettre une erreur dans l'application d'une loi trop complexe.

La loi nouvelle foisonne d'exemples du même type. Le meilleur conseil à donner est de solliciter l'assistance d'un professionnel du droit lors de la rédaction du bail commercial, que l'on soit du côté du bailleur ou du côté du locataire

Denis QUENSON
Avocat au Barreau de Lyon
65, cours de la Liberté
69003 Lyon
Tel : 04.78.26.98.90 – Fax : 04.72.27.50.34
dquenson@incepto-avocats.com

AGIR utile
POUR UN TERRITOIRE
UNIQUE

Parce que nous sommes une banque coopérative, nous sommes le partenaire privilégié pour accompagner votre projet de cession, de transmission ou de reprise d'entreprise.

www.pros.ca-centrest.fr

Caisse régionale de Crédit agricole Centre est, Société coopérative à capital variable agréée en tant qu'établissement de crédit.
Siège social : 1 rue Pierre de Truchis de Lays 69410 Champagne au Mont d'Or - 399 973 825 RCS LYON.
Société de courtage d'assurance immatriculée au Registre des Intermédiaires en Assurance sous le numéro 07 023 262. RHC/COM/PUB. 04/2015.

BANQUE ET ASSURANCES
Le bon sens a de l'avenir

DOSSIER

Veiller à la bonne rédaction des clauses de cession forcée et de cession conjointe

La clause de cession forcée permet à un actionnaire majoritaire de contraindre un actionnaire minoritaire à céder ses titres en cas d'offre émise par un tiers sur l'intégralité du capital. A l'inverse, la clause de cession conjointe permet à l'actionnaire minoritaire de céder ses actions lorsque que l'actionnaire majoritaire cède sa propre participation, lui offrant ainsi une fenêtre de liquidité. Les praticiens savent faire varier l'efficacité de telles clauses en fonction de la partie qu'ils représentent.

1. La clause de cession forcée

La clause de cession forcée, dite aussi clause d'entraînement ou de drag along, permet à un actionnaire – usuellement le majoritaire – de contraindre le ou les actionnaires minoritaires de céder leurs titres en cas d'offre portant sur l'intégralité du capital émise par un tiers.

Cette clause a pour vocation d'empêcher un ou plusieurs actionnaires minoritaires d'empêcher la reprise de l'intégralité du capital par un tiers, renforçant ainsi la liquidité des titres détenus par le bénéficiaire de cette clause.

Conseils à l'attention de l'actionnaire majoritaire :

Les clauses de sortie forcée prévoient fréquemment que l'actionnaire minoritaire devra, en cas d'acceptation d'une offre portant sur 100% des titres, céder ses titres aux « mêmes conditions, notamment de prix » que celles acceptées par l'actionnaire majoritaire. Cette rédaction nous semble insuffisamment protectrice des intérêts de l'actionnaire majoritaire dans l'hypothèse où le tiers acheteur demanderait à ce qu'une garantie d'actif et de passif lui soit consentie. En effet, il nous semble que ces clauses, à l'instar des clauses de préemption, doivent être interprétées restrictivement, de sorte que l'actionnaire minoritaire – en sa qualité de débiteur de l'obligation de céder – pourrait ne pas être contraint de consentir des déclarations et garanties équivalentes à celles consenties par l'actionnaire majoritaire.

Ainsi, le conseil de l'actionnaire majoritaire aura tout intérêt à faire préciser dans la clause de cession forcée que l'actionnaire minoritaire devra, en cas de mise en oeuvre de cette clause, « consentir les mêmes déclarations et garanties que l'actionnaire majoritaire ».

Dans le même esprit, l'actionnaire majoritaire aura tout intérêt à prévoir expressément un partage des frais de conseils. Par ailleurs, alors que les clauses de cession forcée prévoient généralement un prix de cession par action (éventuellement net de frais) égal pour les actionnaires minoritaires, rien ne semble s'opposer à ce que la clause de cession forcée prévoit l'application d'une décote de minorité pour les actions détenues par les actionnaires minoritaires.

Conseils à l'attention de l'actionnaire minoritaire :

Certains actionnaires minoritaires vont jusqu'à exiger que la clause de cession forcée précise que l'offre portant sur l'intégralité du capital doit être faite de « bonne foi ». Cette précaution nous semble inutile dans la mesure où l'exercice d'une clause de cession forcée sur la base d'une offre de mauvaise foi devrait pouvoir le cas échéant être contestée judiciairement sur le fondement de l'abus de droit. En revanche, il ne nous semble pas inopportun de faire préciser qu'une clause de cession forcée ne saurait être initiée sur la base d'une offre émise par une société ou une personne liée à l'actionnaire majoritaire.

Surtout, pour se prémunir du risque de se voir imposer une cession à un prix déconnecté du marché, l'actionnaire minoritaire aura intérêt à obtenir le droit de faire désigner un expert pour contester le prix de cession notifié par l'actionnaire majoritaire.

L'intégration d'une clause d'expertise, outre qu'elle fragilise significativement la portée d'une telle clause pour son bénéficiaire, nécessitera que soient alors prévus dans la clause les modalités de désignation de l'expert et l'identité de la partie devant régler les honoraires de l'expert (éventuellement en fonction du résultat de l'expertise).

Par ailleurs, l'actionnaire minoritaire, s'il entend accepter le principe d'une clause de cession forcée, veillera à faire préciser que cette clause ne saurait s'appliquer sans préjudice de son droit de préemption (le cas échéant), conservant ainsi, en cas de notification d'exercice de la clause de sortie forcée, une opportunité de se substituer au tiers acheteur.

L'actionnaire minoritaire pourra également faire entendre à son co-actionnaire majoritaire que la clause de cession forcée ne peut s'appliquer qu'à partir d'une certaine date et/ou qu'avec un seuil plancher de prix, même si le seul plancher demeure difficile à établir a priori. Enfin, il n'est pas illégitime de la part de l'actionnaire minoritaire de demander à ce que la clause de sortie forcée ne s'applique qu'en cas d'offre émise par un tiers « intégralement en numéraire », excluant de facto le règlement du prix de cession de ses actions en nature.

2. La clause de cession conjointe

La clause de cession conjointe – aussi dite de tag-along – est généralement la contrepartie du droit de sortie forcée. Alors que l'actionnaire minoritaire accepte de s'engager à vendre ses actions en cas d'offre portant sur l'intégralité du capital de la société si elle est acceptée par l'actionnaire majoritaire, il souhaite bénéficier d'une clause lui offrant la faculté de céder tout ou partie de ses titres en cas de cession d'actions à un tiers par l'actionnaire majoritaire. La clause de cession conjointe offre ainsi à l'actionnaire minoritaire une fenêtre de liquidité et lui assure de vendre ses actions au même prix que l'actionnaire majoritaire (sauf à ce que la clause prévoit une décote, ce qui est rare en pratique).

Les conseils émis ci-avant à l'attention de l'actionnaire majoritaire pour la rédaction de la clause de cession forcée s'appliquent mutadis mutandis au conseil de l'actionnaire majoritaire pour la clause de cession conjointe.

Par ailleurs, la clause de cession conjointe peut être totale ou proportionnelle. Si la clause de cession conjointe fonctionne de manière proportionnelle, le minoritaire aura la faculté de céder un nombre de titres proportionnellement égal au nombre de titres cédés par l'actionnaire majoritaire. Prenons l'exemple d'une société détenue par deux actionnaires détenant respectivement 60% et 40% du capital. Si l'actionnaire majoritaire cède à un tiers un bloc de 30% du capital (représentant ainsi la moitié de sa participation), l'actionnaire minoritaire pourra céder lui aussi la moitié de ses propres titres (soit 20% du capital).

A l'inverse, si la clause de cession conjointe est totale, cela signifie que l'actionnaire minoritaire pourra céder la totalité de ses actions en cas de vente par l'actionnaire majoritaire de tout ou partie de ses propres actions.

L'usage en la matière est de consentir à l'actionnaire minoritaire un droit de cession total seulement lorsque l'actionnaire majoritaire effectue une opération affectant le contrôle de la société. A défaut, le droit de cession conjointe reste proportionnel.

Attention toutefois à la manière dont est rédigé l'évènement déclencheur du droit de cession conjointe total. Dans notre exemple d'une société détenue par deux actionnaires détenant respectivement 60% et 40% du capital, l'actionnaire majoritaire aura intérêt à consentir à l'actionnaire minoritaire un droit de cession total seulement dans l'hypothèse d'une opération conférant à un tiers le contrôle de la société - ce qui impliquerait qu'il vende a minima un bloc de 40% du capital à un tiers pour que la clause soit déclenchée. A l'inverse, l'actionnaire minoritaire aura intérêt à réclamer un droit de cession total en cas d'opération faisant perdre à l'actionnaire majoritaire le contrôle de la société – la clause étant alors susceptible d'être activée dès lors que l'actionnaire majoritaire cède un bloc de 20% du capital. La distinction peu paraître subtile mais le diable est dans les détails…

Henri-Louis DELSOL,
Avocat associé
DELSOL AVOCATS

DOSSIER

Un salon pour accélérer la croissance et doper les entrepreneurs

Les 2 et 3 juin prochains, le 12ème Salon des Entrepreneurs Lyon Rhône-Alpes ouvrira ses portes au Centre de Congrès de Lyon. Jamais cette manifestation n'a rassemblé autant d'opportunités pour les créateurs et les repreneurs d'entreprises.

Inédit ! Les 2 & 3 juin prochains, le Salon des Entrepreneurs Lyon Rhône-Alpes accueillera pour la première fois 2 nouveaux événements au Centre de Congrès de Lyon.

SMALL BUSINESS TECH : LE NUMÉRIQUE AU SERVICE DU BUSINESS !

Toutes les solutions pour accompagner les TPE & PME dans leur transition digitale. Sites web, e-commerce, nom de domaine, cloud, web-marketing, réseaux sociaux… Des réponses concrètes à des questions concrètes : apprendre à utiliser les outils numériques pour fidéliser ses clients ou en acquérir des nouveaux, vendre grâce à un site internet…

START-UP FACTORY : LE NOUVEAU RENDEZ-VOUS DES START-UPS !

Tout l'écosystème rhônalpin se mobilise pour favoriser l'émergence des start-ups ! Pépinières, incubateurs, accélérateurs, investisseurs, business angels, plateformes de crowdfunding… Un seul et unique lieu pour partager l'expérience de start-ups ayant réussi, trouver un financement, soumettre son projet à plusieurs plateformes de crowdfunding…

LES AUTRES TEMPS FORTS 2015 EN AVANT-PREMIÈRE :

La plénière d'ouverture sur le thème des « secteurs porteurs pour entreprendre en 2015 ! Objets connectés, services à la personne, consommation collaborative... » Avec les témoignages des fondateurs d'Alloresto, Holi, Pop My Day, KissKissBankBank & Lendopolis
Mardi 2 juin à 11h30

La plénière Start-up Factory sur le thème de « Créez et développez votre startup en Rhône-Alpes : l'atout French Tech ! Born global, levée de fonds, go to market... » Découvrez les nouveaux modèles d'accélération de business !
Mardi 2 juin à 14h00

Le Grand Débat du salon consacré au thème « De l'amorçage au développement, comment convaincre un investisseur ? », avec les témoignages des fondateurs de KissKissBankBank & Lendopolis, Doz, TagCommander, Alyl Sécurité, J2Bike…
Mercredi 3 juin à 11h30

La plénière Small Business Tech consacrée au thème «Se développer grâce au numérique : les nouveaux trublions du web ! », avec les témoignages des fondateurs de Mate mon Sac, Le Slip Français, Videdressing.com, PermiGo…
Mercredi 3 juin à 16h00

Le Salon des Entrepreneurs Lyon Rhône-Alpes 2015 en chiffres :

15 000 visiteurs attendus
150 partenaires et exposants sur 5 villages thématiques
100 conférences et ateliers
25 espaces thématiques
6 temps forts d'actualité
50 personnalités économiques, politiques et institutionnelles

Infos pratiques :

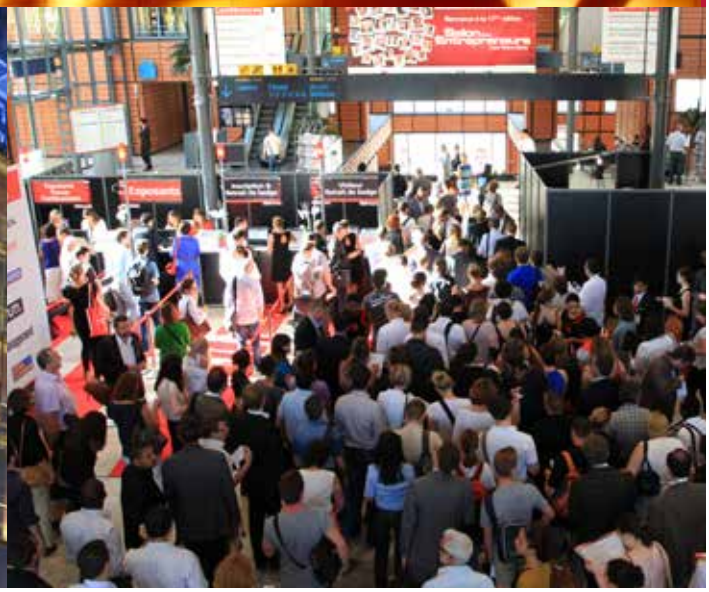
Dates : Mardi 2 et Mercredi 3 juin 2015
Lieu : Centre de Congrès de Lyon
Horaires : 9h-18h30 le Mardi / 9h-18h le Mercredi
Fermeture de l'accueil visiteurs 30min. avant l'horaire indiqué
Invitation gratuite et programme complet sur www.salondesentrepreneurs.com (code invitation : 1acr)

Les personnalités attendues sur le salon :

Guillaume GIBAULT (Le Slip Français)
Vincent RICORDEAU (Lendopolis / KissKissBankBank / Hellomerci)
Gérard COLLOMB (Sénateur-Maire de Lyon / Président du Grand Lyon)
Laurent SOLLY (Facebook France)
Sébastien FOREST (Allo Resto)
Jean-Jack QUEYRANNE (Région Rhône-Alpes)
Morgane L'HOSTIS (Pop My Day)
Grégory GIOVANNONE (Permigo)
Emmanuel IMBERTON (CCI de Lyon)
Michael SCHWARTZ (La Cordée)
Jean-Paul MAUDUY (CCI Rhône-Alpes)
Grégoire GERARD (Holi)
Dominique RESTINO (APCE)
Jean-Luc ERRANT (Cityzen Sciences)
Michaël FROMENT (TagCommander)
Anji ISMAIL (Doz)
Maud FOURIER-RUELLE (Mate mon Sac)
Meryl JOB (Videdressing.com)...

Les conférences dédiées à la « reprise d'entreprise » sur le 12ème Salon des Entrepreneurs :

- Conférence n° C102 - Reprise d'entreprise : 7 facteurs clés de succès - **Mardi 2 juin à 9h15**
- Atelier n° A151 - Reprendre une entreprise : du choix du statut au business plan, les questions incontournables - **Mardi 2 juin à 12h15**
- Atelier n° A141 - Reprise d'entreprise : s'associer pour réussir - **Mardi 2 juin à 15h30**
- Conférence n° C132 - Reprendre un commerce ou une affaire artisanale : mode d'emploi - **Mardi 2 juin à 16h15**
- Atelier n° A417 - Comment reprendre une entreprise en région lyonnaise ? - **Mercredi 3 juin à 9h15**
- Conférence n° C122 - Evaluer une PME en s'appuyant sur la réalité d'une base de transactions - Mercredi 3 juin à 11h30
- Atelier n° A143 - Reprise d'entreprise : s'associer pour réussir - **Mercredi 3 juin à 12h15**
- Conférence n° C154 - Ils ont repris, pourquoi pas vous ? Les clés pour réussir - **Mercredi 3 juin à 14h00**



DOSSIER

L'impôt de solidarité sur la fortune

Nous aborderons dans une première partie (I) les informations préalables à recueillir, le champ d'application et les modalités de calcul de l'ISF.
Dans une seconde partie (II) (à lire dans le prochain numéro Action Reprise sept/oct) nous verrons sa mise en œuvre (les réductions et le plafonnement), la déclaration puis le paiement de l'ISF.

Première partie (I) : aperçu et préparation

1. APERÇU RAPIDE

Les règles relatives au calcul de l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF) sont extrêmement mouvantes depuis ces dernières années.
Il est donc difficile de définir des stratégies stables d'optimisation.
Dans ces conditions, comment optimiser aujourd'hui l'ISF de ses clients ?
L'une des premières pistes de réflexion est l'investissement dans les PME, en direct ou via des fonds ou des dons à certains organismes d'utilité publique. On trouve également d'autres pistes dans le démembrement, l'investissement dans des œuvres d'art, l'investissement dans des groupements fonciers viticoles ou forestiers. Nous n'oublierons pas bien sûr de citer le pacte Dutreil ISF. La transmission peut aussi être un bon moyen de diminuer l'ISF.
Le nouveau plafonnement, nous ouvre également d'autres portes.

2. PRÉPARATION

2.1. Informations préalables

2.1.1. Audit

Dans une démarche stratégique, il conviendra de faire un audit de la situation patrimoniale, fiscale et juridique du client afin de déterminer une architecture d'optimisation après avoir pris connaissance de ses objectifs. Bien évidemment cette réflexion doit être menée bien en amont par rapport à la phase déclarative.

2.1.2. Déclaration

Préalablement à la déclaration, il conviendra d'obtenir les pièces nécessaires à son bon établissement, à savoir :

- Vérification de la situation matrimoniale ;
- Déclaration ISF N-1 ;
- Déclaration IR N-1 ;
- Justificatifs des avoirs (nature et valeurs) ;
- Justificatifs des dettes (nature et valeurs) ;
- Justificatifs des investissements donnant lieu à réduction.

2.2. Inventaire des solutions et éléments de décision

2.2.1. Déterminer les personnes concernées

Le seuil d'imposition est fixé à l'article 885 A du CGI. Il en résulte que l'ISF concerne les personnes physiques dont la valeur du patrimoine net taxable est supérieure à 1.300.000 €.

Les personnes morales ne relèvent donc pas du champ d'application de l'ISF.

2.2.2. Déterminer les biens concernés

L'ISF frappe l'ensemble des biens, droits et valeurs qui composent au 1er janvier le patrimoine du foyer fiscal. Tous les biens quelle que soit leur nature sont concernés.

Il s'agit notamment :

- des immeubles bâtis (y compris les immeubles en cours de construction) ou non bâtis et des droits réels immobiliers ;

- des entreprises industrielles, commerciales et artisanales ;
- des exploitations agricoles ;
- des fonds de commerce, des clientèles civiles et des charges et offices ;
- des meubles meublants ;
- des valeurs mobilières, bons du Trésor, bons de caisse ;
- des créances (quelle que soit leur date d'échéance ou de perception effective), dépôts de toute nature (y compris des livrets de caisse d'épargne) et avoirs en espèces ;
- des droits de propriété industrielle (brevets d'invention, marques de fabrique) ;
- des voitures automobiles, motocyclettes, yachts et bateaux de plaisance, avions de tourisme, chevaux de course et de selle... ;
- des bijoux, de l'or et des métaux précieux.

Il existe toutefois des biens exonérés expressément (CGI, art. 885 H et s.).

2.2.3. Modalités de calcul

Pour calculer l'I.S.F, il faut appliquer le tarif de l'article 885 U du CGI à l'actif net du patrimoine du contribuable.
Il peut ensuite être réduit en fonction de certains investissements ou dépenses.
Il peut éventuellement être plafonné en fonction des revenus du contribuable.

2.2.4. Tarif de l'impôt

2.2.4.1. Tarif

Le tarif de l'impôt est fixé par l'article 885 U du CGI.
Il est calculé en vertu du barème progressif suivant :

Fraction de la valeur nette taxable du patrimoine (€)	Tarif applicable (%)
N'excédant pas 800 000 €	0
Supérieure à 2.570.000 € et inférieure ou égale à 5.000.000 €	1
Supérieure à 5.000.000 € et inférieure ou égale à 10.000.000 €	1.25
Supérieure à 10.000.000 €	1.50
Supérieure à 800.000 € et inférieure ou égale à 1.300.000 €	0.5
Supérieure à 1.300.000 € et inférieure ou égale à 2.570.000 €	0.70
Supérieure à 2.570.000 € et inférieure ou égale à 5.000.000 €	1
Supérieure à 5.000.000 € et inférieure ou égale à 10.000.000 €	1.25
Supérieure à 10.000.000 €	1.50

Les formules de calcul se présentent ainsi :

Valeur nette taxable du patrimoine (€)	Tarif applicable (%)	Formule de calcul des droits
N'excédant pas 800 000 €	0%	Base Nette Taxable X 0
Compris entre 800 000 € et 1 300 000 €	0,50%	(BNT X 0,005) – 4 000 €
Compris entre 1 300 000 € et 2 570 000 €	0,70%	(BNT X 0,007) – 6 600 €
Compris entre 2 570 000 € et 5 000 000 €	1%	(BNT X 0,010) – 14 310 €
Compris entre 5 000 000 € et 10 000 000 €	1,25%	(BNT X 0,0125) – 26 810 €
Supérieure à 10 000 000 €	1,50%	(BNT X 0,015) – 51 810 €

2.2.4.2. Décote

L'article 885 U du CGI a instauré un système de décote pour atténuer l'effet de seuil.
Ainsi, pour les redevables dont le patrimoine a une valeur nette taxable égale ou supérieure à 1.300.000 € et inférieure à 1.400.000 €, le montant de l'impôt calculé selon le barème progressif est réduit d'une somme égale à 17.500 € - 1,25 % P, où P est la valeur nette taxable du patrimoine.

Philippe REBATTET
et Me Jean-Philippe ANDRIOT,
notaire à Lyon

VALORISATION D'ENTREPRISE

Cession de tout ou partie de son entreprise, rachat entre actionnaires, **succession : déterminer la valeur de son entreprise est toujours un préalable indispensable.**

Vous, chef d'entreprise, **avez-vous une idée objective de la valeur de marché de votre entreprise ?**

- **Echanges confidentiels**
- **Délai bref**
- **Visite de votre entreprise**
- **Rapport d'évaluation sur mesure**

Nos équipes accompagnent des cédants lors de la transmission de leur entreprise depuis 10 ans. Notre expertise est donc avant tout pragmatique puisque les affaires sur lesquelles nous sommes intervenus se sont négociées dans les fourchettes de prix indiquées (à 10 % près) dans les conclusions de nos rapports.

Nous nous engageons à rendre dans un délai de 15 jours (après visite de votre société et échange avec vous) un rapport d'évaluation objectif et détaillé.

N'hésitez pas à nous contacter pour tout **renseignement** au :
04 78 08 54 15

Vous trouverez également des informations sur notre site :
www.actionreprise.com

CESSION&REPRISE PME PMI

128 bis, rue Jean Moulin / 69300 Caluire et Cuire - Tél. 04 78 08 54 15 / Fax 04 89 12 06 39 / Mail : infos@actionreprise.com
RCS Lyon : 480868009 - Code Naf : 7022 Z - N°TVA intracommunautaire : FR 57480868009